

## FÜR ALLE DIE DAS HAUS-VERKAUFSTRAINING SCHON DURCHLAUFEN HABEN MASTER HAUS-VERKAUFSTRAINING

Dieses Haus-Verkaufstraining Master ist für Teilnehmer, die das Modul I-III schon durchlaufen haben. In diesem Training wird der Praxis- und Übungsanteil deutlich erhöht. Das führt zu einem höheren Lern- und Umsetzungseffekt.

Kennen Sie die Situation, Sie haben alle Verkaufsschritte richtig eingehalten und der Kunde kauft trotzdem nicht?  
Ihnen entgleitet das Gespräch, plötzlich führt der Bauherr und nicht mehr sie.

Sie kommen im Gespräch nicht weiter, weil der Bauherr Sie mit etwas konfrontiert, mit dem Sie nicht rechnen.

Sie kommen mit Ihrer Vorgehensweise bei manchen Bauherren super an, aber bei manchen gar nicht.

Sie haben das Gefühl, dass Sie zu viel Zeit aufwenden für uninteressierte Interessenten und Ihnen dann zu wenig Zeit bleibt für die potentiellen Bauherren.

### Trainingsinhalte:

- »Durchführung eines persolog Persönlichkeitstests mit Auswertung
- »Was sind meine persönlichen Stärken?
- »Welche Strategie passt zu meinem Persönlichkeitstyp?
- »Wie entwickle ich meine persönliche Vorgehensweise?
- »Nie wieder Aquse machen! Wie ist das möglich?
- »Wie schaffe ich es, immer genügend Termine im Voraus zu haben?
- »Wie komme ich an Termine im Musterhaus, Messen und am Telefon?
- »Sog statt Druck, wie ist das möglich?
- »Erfolgsformel Arbeit + Zeit x Wirkung = Verkauf
- »Bedarfsanalyse mal komplett anders betrachtet
- »Was ist das System hinter der Bedarfsanalyse?
- »Wie beurteilen Sie Grundstücke im Bezug auf Baurecht?
- »Warum das Kaufmotiv der Schlüssel zum Abschluss ist?
- »Wie unterscheide ich Träume, Wünsche oder Bedingungen?
- » Was ist der Zusammenhang zwischen Investition, Bonität und Kapitaldienst?
- »Wie entwickelt man geniale Grundrisse und Ansichten?
- »Wie stelle ich die Kaufbereitschaftsfrage, damit ich die Macht des Sogsystems nutze?
- »Was ist das geniale an einem Sequenziellen Verkaufsprozess?
- »Wie verkaufe ich an Kapitalanleger?
- »Was ist der Hebel der Finanzierung?
- »BGB Baurecht mein Freund?
- »Warum ist der Vertrauensaufbau der Schlüssel zum einfachen Abschluss?
- »Wie ist der Ablauf der Präsentation, die zum Abschluss führt?
- » Was ist der Unterschied zwischen präsentieren und verkaufen?
- » Wie wichtig ist nonverbale Kommunikation?
- » Wann ist der richtige Zeitpunkt abzuschließen?
- » Wie baue ich systematisch ein Verkaufssystem auf, damit verkaufen nicht mehr notwendig ist?
- » Wie optimiere ich mein Zeitmanagement?
- » Was sind wirksame Aufgaben von mir?

### **Das Ziel:**

In diesem Training geht es um Ihre Wirkung, die Sie auf Kunden ausstrahlen und wie Sie Ihre Wirkung effektiv verbessern können.

Sie erfahren, wie Sie die Techniken, die Sie aus den Modulen I-III kennen, authentisch auf Ihre Vorgehensweise anpassen und wie Sie einen Verkaufsprozess selber gestalten und im Detail auf Ihr Unternehmen abstimmen.

Dieses Training ist hocheffizient, weil Sie durch den hohen Übungsanteil, durch das Feedback und die Möglichkeit des Beobachtens, bei sich selber eine schnelle Veränderung herbeiführen können. Alle Teilnehmer sind täglich mit Hausverkaufsgesprächen konfrontiert und zeigen großes Interesse, ihre Verhaltensflexibilität zu steigern.



## ANMELDUNG

## MASTER HAUS-VERKAUFSTRAINING FRÜHLING

So einfach sichern Sie sich Ihren Platz

Ja, ich möchte mit der richtigen Strategie mehr Häuser verkaufen, deshalb melde ich mich verbindlich für das Training an:

### Rechnungsanschrift:

Firma

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon

Rechnungs E-Mail

### Teilnehmer:

Vorname + Nachname

Telefon

Mobil

E-Mail

Position

### Trainer:

Klaus Zimmermann

### Trainingsdatum:

09.05.2023 – 11.05.2023

### Trainingsort

Hotel Sonneck, 34593 Knüllwald-Rengshause

### Teilnehmerzahl:

Dieses Training ist begrenzt auf 24 Teilnehmer.

### Trainingszeiten:

Beginn Dienstag 10:00 Uhr – 19:00 Uhr;

Mittwoch 09:00 Uhr – 18:00 Uhr; Donnerstag 09:00 Uhr – 15:00 Uhr

### Investition:

3-tägiges Training mit umfangreichen Trainingsunterlagen inkl.

Mittagsmenü, Kaffeepausen sowie allen Tagungsgetränken, 1 Jahr Online Academy kostenfrei

für zusammen € 1.950,- zuzüglich MwSt.,

Wiederholer vom Master Haus-Verkaufstraining zahlen € 1.500,- zuzüglich

MwSt. Ihr letztes Training war am \_\_\_\_\_

(Eventuelle Übernachtung zahlen Sie bitte direkt an das Hotel)

Die Investition bezahlen Sie nach dem Training.

**Bitte schicken Sie diese Anmeldung per E-Mail an [kontakt@zimmermann-strategie.de](mailto:kontakt@zimmermann-strategie.de)**